

JAROSŁAW PLICHTA\*

---

## **Pomiar kosztów transakcyjnych – różne podejścia i perspektywa badawcza**

### **Wprowadzenie**

Problem mierzenia kosztów transakcyjnych jest chyba jedną z większych słabości całej koncepcji i jest jednym z częściej podnoszonych zastrzeżeń ze strony krytyków dotyczących możliwości jej falsyfikacji i aplikacji (Hardt 2009, Hodgson 2010). Jest o tyle istotne z uwagi na podkreślaną przez wielu autorów skalę oraz wpływ kosztów transakcyjnych na efektywność całej gospodarki (Wallis i North 1986, Polski 2001, Vakis i in. 2003). Ekonomia instytucjonalna nie dorobiła się jeszcze spójnego podejścia do tego zagadnienia. Należy jednak podkreślić, że spory wśród ekonomistów związane z metodyką i pomiarem zjawisk gospodarczych nie dotyczą tylko kosztów transakcyjnych (Brzeziński i in. 2008). Wprawdzie wypracowano szereg metod i technik pomiaru kosztów transakcyjnych na poziomie mikro- i makroekonomicznym, to jednak podkreśla się, że mają one w większości charakter statyczny (Sobańska 2010). Nie można ich również traktować w sposób komplementarny czy substytucyjny. Ta sytuacja skłania do poszukiwania rozwiązań integrujących i dających możliwość aplikacji zarówno na poziomie mikro- jak i makroekonomicznym.

Analiza różnych projektów badawczych wskazuje na bardzo dużą zależność podejść od dwóch najbardziej rozpowszechnionych koncepcji, a mianowicie O.E. Williamsona i D.C. Northa. Widać to zarówno w nielicznych polskich pracach badawczych np. (Lissowska 2004, Platje 2007, Czyżewski i Grzelak 2011, Gancarczyk 2016), jak również w dorobku zagranicznych autorów (Klein i Shelanski 1996, Martini in. 2010, Lv i in. 2012). Konsekwencją dość ogólnej i niespójnej operacjonalizacji jest brak formalnego odzwierciedlenia kosztów transakcyjnych w systemach rachunkowości. Podkreślał to D.C. North, publikując wyniki swoich

---

\* Dr Jarosław Plichta – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Handlu i Instytucji Rynkowych; e-mail: [plichtaj@uek.krakow.pl](mailto:plichtaj@uek.krakow.pl)

badania. Wskazywał przy tym, że współczesne systemy ewidencji kosztów nie pozwalają na wyodrębnienie i analizę kosztów transakcyjnych.

Jest to związane z generalnym problemem pomiaru i kwantyfikacji zmiennych jakościowych oraz uwzględnienia ich wpływu na procesy ekonomiczne w aktualnych systemach ewidencji. Z tego też względu dotychczasowe metody szacowania kosztów transakcyjnych w skali mikro i w konsekwencji w skali całej gospodarki mają niewielkie walory aplikacyjne, co spowodowało, że nie są one formalnie wykorzystywane na szeroką skalę. Poszukiwanie nowych metod i podejść do badania kosztów transakcyjnych wynika również z dotychczasowego dorobku badawczego, który w sposób jednoznaczny wskazuje na trudności ich identyfikacji i pomiaru.

Nowe wyzwania dotyczące wpływu nowoczesnych technologii na zachowania podmiotów gospodarujących oraz zmiany w strukturze wielu rynków w skali globalnej tworzą nowe wyzwania nie tylko dla interpretacji i modelowania tych zjawisk, ale również dla mierzenia i oceny z punktu widzenia szeroko pojętej efektywności. Coraz większą rolę w tych procesach odgrywają konsumenci, uczestnicząc coraz bardziej w procesach tworzenia wartości (*co-creation*). Tę lukę badawczą w podejściu instytucjonalnym starają się wypełniać pojawiające się badania podmiotów indywidualnych na rynkach konsumpcyjnych, jak np. gospodarstwa domowe (Pollak 1985) oraz na rynkach pracy, jako pracownicy (Commons 1963, Lanzona i Evenson 1997).

Badania dotyczące kosztów transakcyjnych nie były tylko domeną O.E. Williamsona czy D.C. Northa i ich współpracowników. Niewątpliwie podjęli oni jako pierwsi w takim zakresie próbę identyfikacji i operacjonalizacji kosztów transakcyjnych stosując odmienne podejścia i byli uznawani przez wielu naukowców za prekursorów badań w tym zakresie (Carroll i Teece 1999). Nie wypracowali oni jednak wspólnego podejścia.

Celem artykułu jest omówienie różnych podejść do pomiaru kosztów transakcyjnych oraz wskazanie na kierunki rozwoju badań w tym zakresie. Przyjęto przy tym założenie, że czynności, działania i procesy realizowane przez podmioty, cechujące się frykcyjnością, są źródłem kosztów transakcyjnych. Pomiar stopnia frykcyjności na poziomie mikroekonomicznym umożliwia agregację kosztów transakcyjnych na poziomie makroekonomicznym. W artykule nakreślono również ogólnie propozycję dalszych badań poszerzając pomiar kosztów transakcyjnych o aspekt wartości.

## **1. Klasyfikacja badań na temat pomiaru kosztów transakcyjnych**

Badania kosztów transakcyjnych nie mają zbyt długiej tradycji. Były one realizowane za pomocą różnych programów badawczych i metod, od badań jakościowo-

wych typu *casestudy*, po ilościowe analizy sektorowe i ekonometryczne analizy międzysektorowe. Analiza publikacji na temat kosztów transakcyjnych pozwala na stosowanie różnych kryteriów podziału prac badawczych realizowanych w tym obszarze na świecie. Według N. Wanga badania dotyczące kosztów transakcyjnych można podzielić na (Wang 2003):

- badania kosztów transakcji na rynkach finansowych,
- badania kosztów organizacji i relacji międzyorganizacyjnych (teoria agencji, model O.E. Williamsona),
- badania sektorów transakcyjnych (podejście Wallisa i Northa),
- badania nierynkowych kosztów transakcyjnych (koszty działania systemu instytucjonalnego, np. *Doing Business*),
- badania kosztów transakcyjnych związanych z oddziaływaniem środowiska naturalnego i działania instytucji publicznych w relacjach społecznych,
- badania dotyczące składników matrycy instytucjonalnej i elementów wpływających na społeczne koszty transakcyjne bazujące na kapitale społecznym, zaufaniu, korupcji itd.,
- badania dotyczące międzykulturowych zachowań biznesowych w relacjach agencji i rynkowych procesach transakcyjnych, np. negocjacje.

Prowadzone na świecie analizy publikacji w zakresie kosztów transakcyjnych wskazują na coraz większą ilość obszarów objętych badaniami. Jak podają C.S. Boerner i J.T. Macher, spośród 2500 opublikowanych do początków XXI w. i przeanalizowanych abstraktów dotyczących teorii kosztów transakcyjnych (TKT) aż 600 poświęconych było badaniom empirycznym w różnych obszarach problemowych, np. zarządzania, prawa, polityki itd. (Boerner i Macher 2002, s. 23). Dokonując klasyfikacji tych badań autorzy podzielili je tematycznie na dwie sfery i kilka obszarów (rys. 1).

Niewątpliwy dorobek badawczy i teoretyczny TKT pozwala na wskazanie zarówno różnorodności podejść i metod, jak i pojawiających się ograniczeń. Ujawnia to jednak duże zróżnicowanie obszarów występowania kosztów transakcyjnych, co utrudnia zastosowanie spójnego instrumentarium badawczego. Skłania to jednak do rozwoju i poszukiwań przede wszystkim sposobów integracji dotychczas stosowanych koncepcji badawczych i teoretycznych.

Przedstawione w tabeli 1 obszary badawcze wskazują jednoznacznie na bardzo szerokie spektrum badań, a zatem również dostrzeganie tego problemu we wszystkich przejawach aktywności ekonomiczno-społecznej człowieka. Wydaje się, że wspólną cechą zaprezentowanych głównych problemów badawczych są różne przejawy działań mających charakter transakcyjny i związanych z wyborem podejmowanym na różnych szczeblach wymiany. Zróżnicowanie metod pomiaru kosztów transakcyjnych wynika w dużej części z odrębności przyjętych i wypracowanych w danej dyscyplinie naukowej metod (np. w zarządzaniu czy finansach). Należy podkreślić, że w wielu przypadkach koszty jako kategoria ekonomiczna nie były głównym przedmiotem badań i składnikiem problemów naukowych (np. w sferze publicznej czy zarządzaniu).

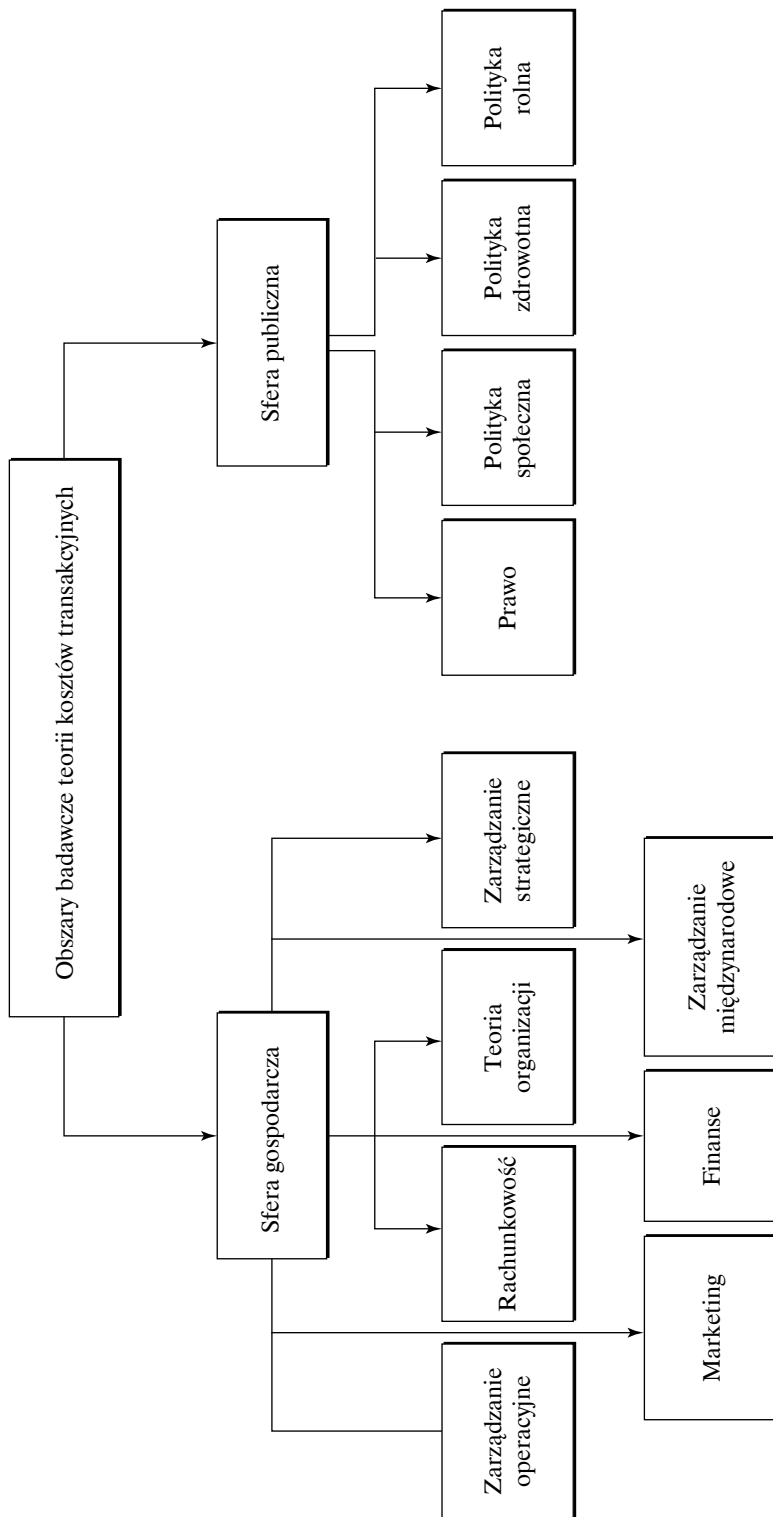
**Tabela 1**  
**Klasyfikacja i przykładowe obszary badawcze związane z TKT**

Obszar badań	Główne problemy badawcze	Przykłady projektów i publikacji wyników badań
Zarządzanie operacyjne	<p style="text-align: center;"><i>Sfera gospodarcza</i></p> Integracja pionowa Kontraktowanie długoterminowe	Monteverde, Teece (1982) Anderson, Schmittlein (1984) Masten (1984) Joskow (1985)
Marketing	Sieć dystrybucji (integracja wprzód i wstecz) Marketing relacji Organizacja i zarządzanie sprzedażą Zarządzanie zakupami	Rindfleisch, Heide (1997) Anderson, Schmittlein (1984) John, Weitz (1988) Buvik, John (2000) Heide, John (1992) Stump, Heide (1996)
Rachunkowość	Sposoby księgowania i interpretacja zapisów w zależności od specyfiki transakcji i kosztów <i>ex ante</i> i <i>ex post</i> Rachunkowość jako element <i>corporate governance</i>	Mohrman (1996) Jensen, Meckling (1976)
Finanse	Rola <i>governance structure</i> w redukcji kosztów ryzyka finansowego Ryzyko finansowe a integracja pionowa Wybór formy zadłużenia a finansowanie kapitału własnego Niepewność na rynku obligacji Struktura portfela inwestycyjnego i kapitału	Woodward (1988) Helfat, Teece (1987) Balakrishnan, Fox (1993) Perry, Robertson (1998) Bergh, Lawless (1998) Bjuggren (1995)
Teoria organizacji	Czynniki strukturotwórcze (zaufanie, normy społeczne) Ekologia organizacji Struktura organizacyjna Organizacje sieciowe Przywództwo	Zaheer, Venkatraman (1995) Gulati, Singh (1998) Heide, John (1992) Park, Russo (1996) Osborn, Baughn (1990) Hill (1990) Bruin, Dupuis (1999) Eccles, White (1988)

Zarządzanie międzynarodowe	Koszty kontroli spótek zależnych Uwarunkowania międzykulturowe Decyzje i sposoby wejścia na rynki zagraniczne Ryzyko polityczne	Gaignon, Anderson (1988) Hu, Chen (1993) Cooke (1997) Bergara i in. 1998
Zarządzanie strategiczne	Partnerstwo strategiczne Strategiczne zasoby Dywersyfikacja działalności Strategia pozycjonowania	Bensaou, Anderson (1999) Silverman (1999) Teece (1980) Bethel, Liebeskind (1998) Argyres (1996) Kim, Mahoney (2005).
<i>Sfera publiczna</i>		
Prawo i polityki publiczne	Regulacja i prywatne kontraktowanie Instytucje polityczne Rozwój i reformy Inwestycje w infrastrukturę publiczną Proces legislacyjny Zachowania lobbystyczne Rozwój rynków wschodzących Systemy własnościowe	Crocker, Masten (1996) Joskow (1988) Levy, Spiller (1994) Spiller, Vogelsang (1994) Hemisz, Zelner (2001) Troesken (1997) Palay (1985) Jensen, Rothwell (1998) Weingast (1995) Jones i Hudson (1998)
System i polityka zdrowotna	Kontraktowanie usług Sektor publiczny i prywatny Struktury zintegrowane i sieci Strategie konkurencji	Robinson, Casalino (1996) Coles, Hesterly (1998) Lehrman, Shore (1998) Bariletti, France (1996)
Polityka rolna	Specyfika produkcji rolnej Koszty transakcyjne w łańcuchu wartości Kontraktowanie długoterminowe i relacyjne	Knoeber (1983) Allen, Lueck (1992) Alston, Higgs (1982) Frank, Henderson (1992) Globerman, Schwindt (1986)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Boerner, Macher (2002); Macher, Richman (2008).

**Rysunek 1**  
**Klasyfikacja badań dotyczących teorii kosztów transakcyjnych**  
**wg różnych sfer i obszarów działalności**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Boerner i Macher (2002); Macher i Richman (2008).

## 2. Podejścia do pomiaru kosztów transakcyjnych

W literaturze można spotkać wiele podejść identyfikacji i pomiaru kosztów transakcyjnych. Można je podzielić na podejście bezpośrednie, bazujące na tradycyjnej analizie kosztów w przedsiębiorstwach i podejściu neoklasycznym (Gümbel 1985, Albach 1989) oraz podejście pośrednie oparte na poszukiwaniu związków pomiędzy kosztami transakcyjnymi a czynnikami mającymi wpływ na ich wysokość i powstawanie oraz mających charakter zazwyczaj jakościowy, np. koncepcja O.E. Williamsona (Jost 2001, s. 418).

### 2.1. Pomiar bezpośredni oparty na zmiennych ilościowych

Pomiar oparty na zmiennych ilościowych zakłada możliwość określenia związku pomiędzy zasobem a jego zużyciem. Podobnie jak w podejściu neoklasycznym, zakłada się możliwość pełnej identyfikacji kosztów i ich pomiaru. Takie podejście uwzględnia fakt istnienia kosztów transakcyjnych, ale jako funkcji kosztów wytwarzania (np. narzuty kosztów ogólnych na koszty bezpośrednie). Według zwolenników tego podejścia, opartego na istniejącej obecnie w systemie rachunkowości metodyce pomiaru kosztów, umożliwiłoby to lepsze zarządzanie nimi oraz dość szybką adaptację do istniejącego zasad ewidencji.

**Tabela 2**  
**Macierz identyfikacji i pomiaru kosztów transakcyjnych**  
**na podstawie pomiaru bezpośredniego**

Miejsce/stanowiska transformacji zasobów		Miejsca/stanowiska produkcyjne		Miejsca/stanowiska transakcyjne			
		$P_1$	$P_i$	$IT_1$	$IT_j$	$ET_1$	$ET_r$
Input	$f_1$	$f_{11}$	$f_{1i}$	$f_{11}$	$f_{1j}$	$f_{11}$	$f_{1r}$
	$f_s$	$f_{s1}$	$f_{si}$	$f_{11}$	$f_{11}$	$f_{11}$	$f_{11}$
Output	$Y_1$	$Y_{11}$	$Y_{1i}$	$Y_{11}$	$Y_{1j}$	$Y_{11}$	$Y_{1r}$
	$Y_u$	$Y_{u1}$	$Y_{ui}$	$Y_{u1}$	$Y_{uj}$	$Y_{u1}$	$Y_{ur}$
Marketing i sprzedaż	$h_1$	$h_{11}$	$h_{1i}$	$h_{11}$	$h_{1j}$	$h_{11}$	$h_{1r}$
	$h_e$	$h_{e1}$	$h_{ei}$	$h_{e1}$	$h_{ej}$	$h_{e1}$	$h_{er}$

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gumbel (1985, s. 157).

W tym podejściu miejsca powstawania kosztów dzieli się na te związane z kosztami produkcji ( $P$ ) i te związane z kosztami transakcyjnymi ( $T$ ). Miejsca transakcyjne dzieli się na wewnętrzne, związane z przygotowaniem umów, uczestnic-

twem w procesach produkcyjnych, badawczych itd. oraz zewnętrzne, związane z relacjami z kontrahentami zewnętrznymi (dostawcami i odbiorcami). Wielkości „*Input*” oznaczają zasoby niezbędne do realizacji procesu transformacji i powodujące zarówno koszty stałe, jak i koszty zmienne. W przypadku „*Output*” mamy do czynienia z działaniami, które mogą być realizowane zarówno przez rynek, jak i przez jednostki w ramach przedsiębiorstwa. Zadaniem np. marketingu jest stworzenie kanałów komunikacji i sprzedaży pomiędzy sferą konsumpcji i sferą produkcji. Według tego podejścia (Mandewirth 1997, s. 72):

- Koszty transakcyjne będą powstawały na stanowiskach transakcyjnych, czyli odpowiedzialnych za transfer między „technologicznie oddzielnymi interfejsami”. Są one zajmowane przez osoby podejmujące decyzje i odpowiedzialne za proces transformacji i wymiany zasobów.
- Ocenie i szacowaniu podlegają tylko istotne koszty, podzielone na koszty stałe (*sunkcosts*) i koszty zmienne, z uwzględnieniem etapu *ex ante* i *ex post* transakcji.
- Pomiar kosztów transakcyjnych odbywa się tylko w sytuacji transferu bardziej wartościowych zasobów.
- Pomiedzy stanowiskami produkcyjnymi i transakcyjnymi istnieje zależność organizacyjna.
- Optymalizacja następuje poprzez ocenę efektywności pomiędzy kosztami transakcyjnymi po stronie „*Input*” i po stronie „*Output*”.

To podejście zakłada możliwość separacji kosztów transakcyjnych i kosztów produkcji oraz ich pomiarowy na wejściach i wyjściach procesu. Oznaczałoby to konieczność pomiaru tworzonej w przedsiębiorstwie wartości na każdym etapie jej tworzenia. W tej metodzie pojawia się jednak kilka głównych problemów. Pierwszy to problem operacjonalizacji i odseparowania kosztów transakcyjnych od kosztów produkcji. Pojawia się tutaj zasadnicza wątpliwość, według jakich kryteriów zakwalifikować daną czynność do stanowiska transakcyjnego? Drugim problemem jest przyjęcie kardynalnego sposobu mierzenia tych kosztów, co pozostaje w sprzeczności z przyjętym w NEI ordynalnym (porządkowym) i komparatywnym sposobem ich pomiaru. Wydaje się jednak, że istnieje możliwość wykorzystania np. metody ABC (*Activity Based Costs*) i procesowego podejścia do badania kosztów transakcyjnych. Odejście we współczesnych analizach od funkcji produkcji jako podstawy analizy procesów ekonomicznych oraz źródła kosztów nie musi oznaczać eliminacji danego procesu z całej analizy kosztów transakcyjnych. Tym bardziej, że koszty całkowite są sumą kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych.

## 2.2 Badania oparte na programie badawczym D.C. Northa

Pierwszą próbę oszacowania kosztów transakcyjnych na szerszą skalę w gospodarce amerykańskiej podjęli J. Wallis i D.C. North w latach 1980 (Wallis i North 1986). Pomiaru dokonano metodą polegającą na podziale osób i działań związa-



nych z dokonywaniem wymiany rynkowej, dzieląc gospodarke na dwa sektory: sektor transakcji, który generuje koszty transakcyjne, oraz sektor transformacji (produkcji). Ogół pracujących w gospodarce podzielono na osoby pełniące funkcje w procesach transakcyjnych i procesach produkcyjnych. Tzw. sektor transakcji tworzą zawody związane z pośrednictwem, pełniące funkcje transakcyjne na wolnym rynku w takich obszarach, jak: finanse, ubezpieczenia, obrót nieruchomościami, bankowość, doradztwo podatkowe, handel hurtowy, detaliczny i transport w części dotyczącej funkcji transakcyjnych. Koszty transakcyjne poza sektorem transakcji zmierzono zatrudnieniem i wynagrodzeniem osób wykonujących zawody świadczące usługi transakcyjne, takich jak: menedżerów, handlowców, księgowych, kierowników, zaopatrzeniowców. Koszty transakcyjne oszacowano na podstawie udziału wynagrodzeń w zawodach transakcyjnych w ogólnej sumie wynagrodzeń w przedsiębiorstwach, a następnie ich udziału w PKB.

W niektórych analizach makroekonomicznych przyjmuje się koszty całego sektora publicznego jako koszty transakcyjne. Zwiększa to zatem udział kosztów transakcyjnych w PKB. Na przykład, w Niemczech udział ten oszacowano na poziomie 64,2–69,5% (Spree 2001, s. 82). W przeciwieństwie do obliczeń niemieckich D.C. North i J. Wallis oszacowali koszty transakcyjne w całej gospodarce USA w 1970 r. na 46,66–54,71% PKB. Przyjęli jednak tylko część kosztów sektora publicznego jako koszty transakcyjne, np. koszty wychowania i edukacji, budowy dróg, ochrony zdrowia. Przy takim założeniu koszty transakcyjne w Niemczech spadłyby do 50%–55% PKB. North i Wallis badali koszty transakcyjne na przestrzeni 100 lat od 1870 r. do 1970 r. i według nich wzrosły one w tym okresie o ok. 100%. Jako główne przyczyny takiego wzrostu podają: zwiększenie się społecznego podziału pracy i specjalizacji, rozwoju rynków i organizacji gospodarczych, ilości informacji rynkowych niezbędnych do podejmowania decyzji na poziomie konsumentów i firm, wzrost kosztów politycznych (Wang 2003). Według badań amerykańskich poziom kosztów całkowitych w ciągu ostatnich 100 lat w USA wzrósł z 35% do 60%. Przyjmuje się za Northem i Wallisem, że poziom kosztów transakcyjnych oscyluje wokół 50% kosztów całkowitych, które w przedziale 18–30% dotyczą ściśle kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne związane bezpośrednio z procesami produkcyjnymi szacuje się na poziomie 10–20%, a koszty B+R na poziomie 10–15% kosztów całkowitych (Wallis, North 1986).

W Polsce i na świecie prowadzono według tej metodyki nieliczne badania sektorowe, które wskazywały na duży udział kosztów transakcyjnych w gospodarce (Platje 2007, Czyżewski i Grzelak 2011). Według badań makroekonomicznych realizowanych metodą J. Wallisa i D.C. Northa, przeprowadzonych przez A. Sulejewicza i P. Gracę w Polsce, obejmujących lata 1995–2002, poziom kosztów transakcyjnych realizowanych przez sektor prywatny oszacowano na średnio ponad 50%, a przez sektor publiczny jedynie na niespełna 3%. W pierwszej grupie kosztów największy udział, ponad połowę stanowi handel hurtowy i detaliczny (Sulejewicz i Graca 2005). Ten historyczny i makroekonomiczny nurt badawczy oparty na koncepcji Northa jest w dalszym ciągu kontynuowany na świecie i bazuje na dostępnych statystykach narodowych i sektorowych.

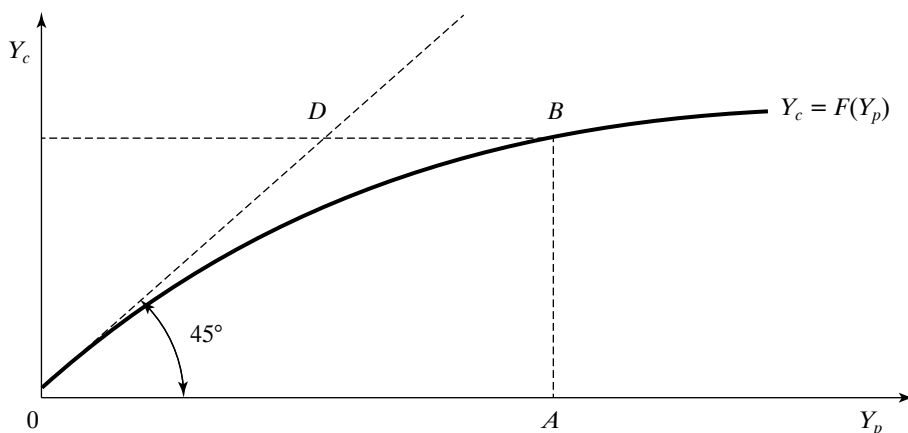
### 2.3. Podejście marginalne

Rozwijane od wielu lat podejście oparte na społecznym procesie tworzenia wartości, rozwinięte w zarządzaniu przez np. M.E. Potera jako łańcuch tworzenia wartości, przywołuje skojarzenia z neoklasycznym podejściem do procesów ekonomicznych przez analogię do procesów produkcyjnych. Konsekwencją tego są próby analizowania procesów transakcyjnych i kosztów z nimi związanych w kategoriach marginalnych, z ich analizą opartą na kosztach krańcowych. Podejście neoklasyczne zakłada realizację kontraktów niekompletnych, a zatem zakłada istnienie kosztów transakcyjnych. Nie zajmuje się jednak ich identyfikacją. Przewodząc analizę marginalną opartą na analizie cen transakcji, przy określonej częstotliwości transakcji oraz potencjalnych nakładach inwestycyjnych w transakcje można wskazać według tego podejścia warunki, w jakich powstają koszty transakcyjne. Przyjmując warunki idealnej informacji producent/dostawca zamierza sprzedać odbiorcy/nabywcy jednostkę produktu. Ze względu na koszty transakcyjne związane z etapami transakcji *ex ante* (np. znalezienie nabywcy) i *ex post* (np. reklamacje), faktycznie dostarcza produkt o wartości 0,9 produktu. Wartość 0,1 stanowią uwzględnione koszty transakcyjne. Funkcję transakcyjną można postawić w postaci:

$$Y_c = F(Y_p), \quad (1)$$

gdzie indeks  $p$  oznacza produkt, który dostawca/producent zobowiązał się dostarczyć, a indeks  $c$  produkt, który konsument/odbiorca zobowiązał się odebrać.

**Rysunek 2**  
**Krzywa funkcji transakcyjnej**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Richter i Furubotn (2003, s. 73).

Odcinek  $OA$  oznacza ilość produktu dostarczonego przez producenta (nakład), odcinek  $AB$  ilość produktu odebranego przez konsumenta (korzyść).

Wartość kosztów transakcyjnych jest wyrażona przez odcinek  $BD$ . Przy nachyleniu krzywej pod kątem  $45^\circ$  występują tzw. pozytywne koszty transakcyjne. Zwiększenie nachylenia krzywej transakcyjnej pozwala na wyznaczenie produktywności granicznej, co w uproszczeniu może oznaczać ilość dodatkowej jednostki produktu, jaką otrzyma konsument, jeżeli producent dostarczy dodatkową jednostkę produktu  $D$ . Może być to w praktyce jednak szczególnie przypadek, kiedy dodatkowe ilości przedmiotów transakcji powodują zwiększone koszty transakcyjne. Wskazywałoby to na zwiększone potrzeby informacyjne i koszt ich zaspokojenia przy zwiększającej się skali wymiany, np. ciągła zmiana partnerów transakcji i konieczność ponoszenia kosztów *ex ante* lub z jakiś powodów rosnące koszty monitoringu realizacji transakcji czy ryzyko zachowań oportunistycznych uzależnione od skali jej realizacji.

Przekroczenie optymalnego poziomu kosztów krańcowych równych cenie powinno skłonić podmiot do rozważenia rozwiązania alternatywnego i oszacowania tzw. *trade off*. Zlecenie realizacji lub wybór realizacji tego typu transakcji przez niezależny podmiot na zasadach outsourcingu powoduje stworzenie nowej funkcji transakcyjnej, maksymalizującej zysk  $R$ , mającej postać:

$$\text{Max } R = P_c Y_c - P_p Y_p \quad (2)$$

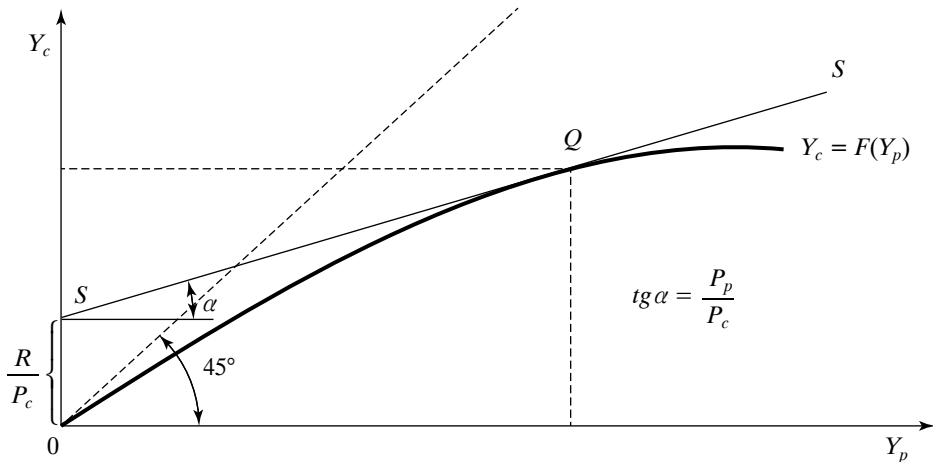
przy warunkach ograniczających:

$$Y_c = F(Y_p). \quad (3)$$

Z powyższych równań można wyprowadzić funkcję transakcyjną maksymalizującą zysk nowego podmiotu:

$$\frac{dY_c}{dY_p} = \frac{P_p}{P_c} \quad (4)$$

**Rysunek 3**  
**Funkcja transakcyjna maksymalizująca zysk**



Funkcja zakładająca maksymalizację zysku w punkcie  $Q$  jest wyznaczona przez prostą  $SS$  i krzywą funkcji transakcyjnej oraz w przypadku utrzymania nachylenia krzywej transakcyjnej na poziomie  $< 1$  przy założeniu:

$$\frac{dY_c}{dY_p} < 1 \quad (5)$$

oraz osiągnięciu optimum przez nowe przedsiębiorstwo:

$$\frac{P_p}{P_c} < 1 \text{ lub } P_p < P_c. \quad (6)$$

Z powyższych założeń wynika, że nabywca/konsument zapłaci więcej, niż otrzyma producent. Powstała różnica jest spowodowana przez koszty transakcyjne. Przy malejącym efekcie skali procesu transakcyjnego można określić optymalną wielkość przedsiębiorstwa tzw. „transakcyjnego”, np. handlowego. Wiadomo jednak, że przedsiębiorstwo handlowe wytwarza również wartość opartą nie tylko o oszczędność kosztów transakcyjnych.

Powyższy uproszczony model posiada szereg wad, gdyż nie uwzględnia np. kosztów transakcyjnych pomiędzy producentem i nowym przedsiębiorstwem oraz kosztów transakcyjnych po stronie konsumenta. Ze względu na brak w obecnym systemie rachunkowości bezpośredniego uwzględnienia kosztów transakcyjnych (są one wliczane w tzw. koszty zarządzania lub kryją się w innych składnikach kosztów – np. koszty reklamy, obsługi prawnej, badań rynku itd.) od uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa przychodów należałoby odjąć koszty produkcji, uzyskując wartość kosztów transakcyjnych. Trzeba jednak podkreślić, że to podejście mimo ograniczeń może stanowić istotny wkład w zintegrowaną koncepcję pomiaru kosztów transakcyjnych po uwzględnieniu:

- wpływu wymiarów transakcji i założeń behawioralnych,
- efektu uczenia się i korzyści skali działania,
- zwrotu w czasie z inwestycji w specyficzne aktywa,
- zmian jakościowych w procesach tworzenia wartości,
- wpływu środowiska transakcji i otoczenia instytucjonalnego.

Przedstawione podejścia do pomiaru bezpośredniego kosztów opierają się na obowiązujących systemach rachunkowości i towarzyszyły badaniom D.C. Northa oraz ekonomistów opierających swoje analizy na poszukiwaniu analogii do funkcji produkcji. Stąd podawany przez Northa i Willisa podział na sektory transakcyjne i produkcyjne opiera się na zagregowanych wartościach kosztów według kryterium podmiotowego i branżowego, a nie rodzajowego. To uproszczenie analizy powoduje, że jedna grupa przedsiębiorstw generuje jedynie koszty produkcji, a druga jedynie koszty transakcyjne, co trudno jest przyjąć za właściwe. Podejście neoklasyczne nie wprowadza również problematyki transakcji dokonujących się w ramach hierarchicznych struktur, traktując je jako niezmiennie, a koszty transakcyjne są efektem jedynie relacji „zewnętrznych” przedsiębiorstwa. Niemniej dostrzeżono w procesie wymiany obecność również konsumentów jako źródła kosztów transakcyjnych, wprowadzając ich tym samym do sfery badań i rozwoju koncepcji.

Pomiar bezpośredni dokonuje się w przedsiębiorstwach i w całej gospodarce w obecnym systemie kalkulacji, ewidencji i podziału kosztów wyrażonych w jednostkach pieniężnych. Na nim opiera się również sprawozdawczość statystyczna będąca bazą do tworzenia zagregowanych wyników dla całej gospodarki narodowej.

Ten sposób podejścia do ewidencji kosztów opiera się na mechanizmie cenowym niezależnie od tego, czy dotyczy to wymiany rynkowej czy hierarchicznej. Zarówno zasoby materialne, jak i niematerialne podlegają wycenie na etapie przedtransakcyjnym (cena zakupu, oferta wynagrodzenia itd.), w trakcie realizacji transakcji (np. cena informacji rynkowych) i na etapie potransakcyjnym (np. cena usług prawniczych). Zwolennicy tego sposobu wskazują na to, że wszystkie koszty transakcyjne są zawarte w cenie, która odzwierciedla cały złożony mechanizm kontraktowania. Ta argumentacja byłaby słuszna, gdyby nie fakt, że ustalenie idealnej ceny równowagi rynkowej odbywać się może tylko na doskonałym rynku, a w praktyce nie ma to miejsca. Dlatego wycena dynamiczna kosztów wymiany powinna obejmować czynniki do tej pory nieuwzględniane w rachunku ekonomicznym bądź ukryte i zaliczane do innych kosztów. Istota zarządzania sprowadza się do świadomego kształtowania procesów wymiany i produkcji na podstawie niezbędnej do tego informacji. Istnienie kosztów ukrytych i zagregowanych może utrudniać lub uniemożliwiać podejmowanie optymalnych w danych warunkach decyzji i obniżać efektywność zarządzania. Koszty transakcyjne powinny zatem znajdować swoje odzwierciedlenie w ogólnym rachunku kosztów, ze względu nawet na konieczność pomiaru łącznego z kosztami produkcji.

Koszty transakcyjne typu *ex ante* są według niektórych autorów relatywnie łatwe w przewidywaniu i pomiarze, np. na podstawie danych księgowych, a co najważniejsze, podlegają optymalizacji rynkowej. Przedstawiają je np. konta w układzie rodzajowym dotyczące m.in. kosztów zakupu, podróży służbowych, kosztów zarządu. Z kolei koszty transakcyjne typu *ex post* wiążą się z tzw. relacją agencji i zaliczane są do zawodności mechanizmu rynkowego – rynek nie jest w stanie ich oszacować i uwzględnić w rachunku optymalizacyjnym. Cechuje je duża niepewność co do wysokości, sytuacji i czasu wystąpienia, przez co nie sposób ich precyzyjnie uwzględnić w planach produkcyjnych. Tak więc jeśli w ogóle można mówić o „rynku kosztów transakcyjnych”, to jest on bardzo nieprzejrzysty z uwagi na wspomniane problemy kwantyfikacyjne. Dlatego też trudno jest określić bezwzględny poziom kosztów transakcyjnych typu *ex post*.

Innym obszarem analizy kosztów transakcyjnych według tego podejścia są rynki finansowe. Podejście do kosztów transakcyjnych na tych rynkach nie jest również jednolite.

## 2.4. Analiza komparatywna

Przegląd wybranych obszarów i metod pomiaru kosztów transakcyjnych wskazuje na trudności związane z realizacją podstawowego postulatu sformułowanego przez O.E. Williamsona dotyczącego komparatywnego sposobu ich pomiaru

(Williamson 1991). Taki pomiar wymagałby zachowania podstawowych zasad umożliwiających porównanie alternatywnych struktur koordynacji wymiany np. dotyczących wyboru formy organizacji hybrydowej. Wskazane przez niego założenia modelowe i hipotezy dotyczące wpływu kosztów transakcyjnych na wybór struktury zarządzania oraz sposobów integracji działalności były przedmiotem wielu badań. Nie dały one jednak jednoznacznych odpowiedzi co do optymalnej kombinacji czynników umożliwiających oszacowanie kosztów transakcyjnych, analizę komparatywną i optymalny wybór (Carter i Hodgson 2006).

Istota analizy komparatywnej sprowadza się do wskazania alternatywnych rozwiązań koordynacji wymiany na podstawie poszukiwania zależności pomiędzy zmiennymi wskazującymi na możliwość istnienia kosztów transakcyjnych oraz oceny ich skali. Jest to podejście uwzględniające model oparty o wymiary i warunki transakcji badające w sposób pośredni koszty transakcyjne. Pomiar bezpośredni i kardynalne obliczenie kosztów transakcyjnych nie jest wskazywane jako właściwe. Odrzucenie tego podejścia podyktowane jest z dużej mierze problemem pomiaru bezpośredniego kosztów transakcyjnych powiązanego z brakiem systemu ich ewidencji księgowej. W przypadku opracowania jednolitych zasad pomiaru bezpośredniego kosztów transakcyjnych powstałyby znacznie szersze możliwości ich wykorzystania niż obecnie. Przede wszystkim zaznaczyłyby się wyraźniej relacje pomiędzy kosztami transakcyjnymi i kosztami produkcji. Umożliwiłoby to również w znacznie szerszym zakresie wykorzystanie analizy marginalnej. Możliwość ciągłego pomiaru dałaby szansę na wykorzystanie rozbudowanego obecnie systemu pomiaru kosztów oraz dynamiczne zarządzanie nimi.

Analiza komparatywna ma szereg ograniczeń, które utrudniają pomiar kosztów i zarządzanie nimi. Można jej zarzucić np. brak kompletności, przede wszystkim z trzech powodów. Po pierwsze, modele są bardziej cząstkowe niż ogólne. Po drugie, teoria ułomności rynku jest znacznie bardziej rozbudowana. Po trzecie, mimo iż ekonomia kosztów transakcyjnych zajmuje się tzw. całościowym kontraktowaniem (*ex ante i ex post*), traktuje jednak każdy kontrakt z osobna, przez co nie docenia wzajemnych zależności między transakcjami (Williamson 1998, s. 35). Ze względu na ilość i rodzaj czynników mających wpływ na procesy transakcyjne, analiza komparatywna wymaga uproszczeń związanych z przyjęciem stałych elementów porównywanych struktur czy procesów, np. zmiennych egzogenicznych czy takich samych kosztów produkcji, technologii itd. Takie uproszczenia eliminują dodatkowo istnienie tzw. zmiennych ukrytych, które można ujawnić w toku badania wielu zmiennych (Tomassen 2004). Należałoby w konsekwencji określić skalę podobieństw i różnic pomiędzy badanymi strukturami i stwierdzić ich wpływ na wysokość kosztów transakcyjnych.

E.G. Furubotn postuluje, aby analiza kosztów transakcyjnych dotyczyła również kosztów politycznych i społecznych oraz wykorzystywała stosowany zarówno w ekonomii, jak i socjologii rachunek analizy wartości oparty na kosztach, nakładach i korzyściach (zyskach) z wymiany. Przyjęcie różnych podejść i metod nie rozwiązuje problemu analizy komparatywnej. Klasyczne podejście do badania kosztów transakcyjnych polega na zbilansowaniu kosztów i korzyści jednego

procesu i porównanie go z korzyściami i kosztami alternatywnego procesu przy założeniu niezmiennych dla nich obu warunków otoczenia instytucjonalnego:

$$\mathbf{G}^* = \left\{ \begin{array}{l} G_1 \leftrightarrow CG_1 > CG_2 \\ G_2 \leftrightarrow CG_1 \leq CG_2 \end{array} \right\} \quad (7)$$

gdzie:  $CG_2 = CG_2(\mathbf{Z}, e_2) = \beta\mathbf{Z} + e_2$   
oraz  $CG_1 = CG_1(\mathbf{Z}, e_1) = \alpha\mathbf{Z} + e_1$

Oznaczenia:

$\mathbf{G}^*$  – zalecana struktura/macierz instytucjonalna

$CG_j$  – wartości transakcji przy strukturze koordynacji  $G_j$

$\mathbf{Z}$  – wektor zmiennych egzogenicznych wpływających na wartość transakcji (specyficzność, niepewność, częstotliwość itd.)

$e_j$  – błąd statystyczny

Coraz częściej wskazuje się na kierunek podejścia do szacowania kosztów transakcyjnych oparty na procesie tworzenia wartości i wchodzących w jego zakres procesach wymiany i produkcji. Jeżeli przyjmiemy, że zysk na jednostkę produktu dla producenta wynosi 20% ceny sprzedaży, a rynkowe koszty transakcyjne na jednostkę wynoszą 40% ceny płaconej przez konsumenta, to suma kosztów transakcyjnych (przedsiębiorstwa) i rynkowych kosztów transakcyjnych wynosi pomiędzy 50%–57% ceny detalicznej. Niektóre z tych kosztów stanowią tzw. koszty utopione (*sunk costs*) i wymagają osobnej kalkulacji typowej dla przedsięwzięć inwestycyjnych (Richter i Furubotn 2003). Tym śladem podążało już wielu autorów, przyjmując założenie o istnieniu na każdym etapie procesu tworzenia wartości kombinacji kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych. A zatem zarówno po stronie producenta i jego dostawców, pośredników czy podmiotów dostarczających zasobów niezbędnych do jego funkcjonowania, poprzez firmy handlowe, usługowe aż po konsumentów mamy do czynienia z kombinacją kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych wynikających z właściwości i cech transakcji.

### 3. Koszty transakcyjne na rynkach finansowych

Typowym obszarem, gdzie procesy transakcyjne oraz uwarunkowania instytucjonalne mają duże znaczenie, są rynki finansowe, w których skład wchodzi najczęściej: rynek pieniężny, rynek kapitałowy, rynek walutowy i rynek instrumentów pieniężnych (Banaszczak-Soroka 2014). Wraz z rozwojem form płatności i rozliczeń oraz globalizacją i rozwojem nowoczesnych technologii następował dynamiczny rozwój procesów wymiany na rynkach, gdzie przedmiotem transakcji stały się nie tylko waluty czy surowce, ale przede wszystkim prawa własności do rezydualnych zysków z tytułu zakupu i sprzedaży różnych instrumentów finansowych. Postępujący od lat 1970. proces odrywania się realnych zasobów od ich



rezydualnej wartości kształtowanej w procesach wymiany powoduje szereg perturbacji w skali całego świata (Orłowski i in. 2010). Ma to bezpośredni związek ze strukturą tych rynków (Hau 2006, Cipriani i Guarino 2007), ich nieprzejrzystością i asymetrią informacji (Bandi i Russell 2006). Pomimo rozbudowanej struktury instytucjonalnej ostatni kryzys na rykach finansowych ujawnił szereg mankamentów mających swoje podłoże nie tylko etyczne ale również technologiczne, polityczne i kulturowe w skali globalnej (Kaczmarek 2009). G.R.D. Underhill dostrzega zarówno przyczyny, jak i kierunek koniecznych działań naprawczych w trzech porządkach instytucjonalnych, na poziomie pojedynczych transakcji, na poziomie struktur hierarchicznych, zachowań konkurencyjnych i kooperacyjnych oraz na poziomie otoczenia instytucjonalnego (Underhill 2010). Według S.N. Shaha problemy dotyczące kosztów transakcyjnych na rynkach finansowych dotyczą dwóch sfer działania: zarządzanie aktywami oraz działalność bankowa i powiązane z nią aktywności (Shah 2014, s. 8).

Ponadnarodowy charakter transakcji finansowych zwiększa ich złożoność i dynamikę, a tym samym stwarza jeszcze większe wyzwania dla inwestorów i podmiotów organizujących wymianę na tych rynkach (Banaszczak-Soroka 2014, Miziołek 2016). Inwestycje w specyficzne aktywa technologiczne i intelektualne niezbędne do prowadzenia transakcji na tych rynkach powodują zagrożenie postawami oportunistycznymi oraz problemami agencji (Wojtyła 2005, Shah 2014). Duża płynność i szybkość transakcji umożliwia prowadzenie na dużą skalę transakcji spekulacyjnych (Malik 2013). Zagrożenia płynące z możliwości powstawania różnego rodzaju efektów zewnętrznych nakładają szczególny obowiązek koordynacji i kontroli tych procesów przez międzynarodowy system instytucji tworzących określone środowisko transakcyjne.

Najczęściej problem kosztów transakcyjnych jest omawiany w kontekście podmiotów działających jako pośrednicy wymiany, spełniający rolę agentów i brokerów (Glosten i Milgrom 1985) czy mechanizmów alokacji realizowanych przez giełdy (Barclay i in. 1998). Należy jednak podkreślić, że u podstaw rozwoju instytucji na rynku finansowym leży pojawienie się pieniądza oraz instytucji bankowych zajmujących się organizacją transakcji jego wymiany oraz giełd kapitałowych (Ziarko-Siwiek 2008). Należą one do szerokiego systemu instytucjonalnego mającego za zadanie usprawnienie procesów transakcyjnych i obniżenie ich kosztów. Podobnie jak na innych rynkach, koszty transakcyjne występują zarówno w procesach wymiany rynkowej, procesach realizowanych w ramach hierarchicznych struktur zarządzania oraz procesach wymiany sieciowej. Uwzględniając frykcyjność oraz zróżnicowanie podmiotów i procesów realizowanych na rynkach finansowych DeGennaro i Robotti wskazali na pięć grup czynników nadających im specyficzne cechy, takich jak (DeGennaro i Robotti 2007, s. 5):

- koszty transakcyjne (koszty wymiany, np. telekomunikacyjne, koszty utraczonych korzyści),
- podatki i regulacje,
- niematerialny charakter aktywów,



- istnienie aktywów wyłączonych z handlu (np. zasoby pracy) czy różnego rodzaju zabezpieczeń (np. bony depozytowe czy świadectwa depozytowe),
- problem agencji i asymetrii informacji.

Podobnie jak w innych obszarach działalności gospodarczej, podejście do kosztów transakcyjnych na rynkach finansowych nie jest usystematyzowane. Można spotkać różne klasyfikacje tych kosztów, gdzie najczęściej jednym z głównych ich składników są opłaty brokerskie, traktowane jako koszty transakcyjne (Polski 2001). Oprócz wynagrodzenia dla specjalistów zajmujących się transakcjami na rynkach finansowych do kosztów transakcyjnych zalicza się również koszty utraconych korzyści, co niewątpliwie jest elementem wyróżniającym te rynki. Jest to zazwyczaj związane z powiązaniem tych transakcji z procesami inwestycyjnymi w przedsiębiorstwach, gdzie w ramach analizy finansowej bierze się pod uwagę koszt utraconych korzyści częściej niż w innych obszarach aktywności ekonomicznej przedsiębiorstw (Jenkins i in. 2011).

Przykładem klasyfikacji łączącej główne elementy podejścia do kosztów transakcyjnych na rynkach finansowych jest typologia zaproponowana przez EDHEC Risk i Asset Management Research Centre, gdzie wskazano na następujące kategorie kosztów transakcyjnych w kontekście regulacji UE dotyczących transakcji instrumentami finansowymi MiFiD (*Markets in Financial Instruments Directive*) (D'Hondt i Giraud 2008):

**A. Koszty bezpośrednie (*explicite*),** traktowane zazwyczaj jako koszty *ex ante* transakcji:

- opłaty brokerskie z tytułu świadczonych usług doradczych i realizacji transakcji (*brokerage commissions*),
- opłaty z tytułu możliwości realizowania transakcji na różnych rynkach instytucjonalnych np. giełdach, parkietach itd. (*market fees*),
- koszty uzgadniania i rozliczania transakcji (*clearing and settlement costs*),
- podatki i opłaty lokalne (*taxes/stamp duties*).

**B. Koszty pośrednie (*implicite*),** traktowane zazwyczaj jako koszty *ex post* transakcji:

- *spread*, czyli różnica między najwyższą akceptowaną ceną przez kupującego dane aktywa a najniższą ceną akceptowaną przez sprzedającego (*bid-ask spread*),
- koszty zabezpieczenia płynności danego rynku i transakcji (*market impact*),
- koszty systematyczne utraconych korzyści (*operational opportunity costs*),
- koszty utraconych korzyści i związane z nimi *switching costs*, np. zmiany strategii inwestycyjnych czy wymiany aktywów w portfelu (*market timing opportunity costs*),
- koszty utraconych korzyści wynikające z niezrealizowanych transakcji (*missed trade opportunity costs*).

Analiza kosztów transakcyjnych na rynkach finansowych rzadziej odwołuje się do koncepcji O.E. Willimasona, co może wskazywać na konieczność uwzględnienia specyfiki tych rynków w poszerzeniu klasycznego modelu. Największym problemem wydaje się określenie specyficzności aktywów ze względu na ich właści-

wości. Z jednej strony mamy rynki pieniężne dokonujące transakcji jednorodnymi walorami, mającymi z natury obniżać koszty transakcyjne dzięki swojej uniwersalności zastosowania w procesach wymiany. Z drugiej mamy do czynienia z inwestycjami w aktywa o specyficznej strukturze i ryzyku, co jest czynnikiem tworzącym asymetrię informacji i skłonność do zachowań oportunistycznych. Dodatkowym utrudnieniem jest uczestniczenie w całym procesie transakcyjnym wielu podmiotów odpowiedzialnych za częściowe działania (np. maklerzy, banki inwestycyjne, przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, fundusze *venture*, giełdy czy instytucje sfery regulacji i kontroli). Do tego dochodzą „klasyczne” zjawiska konkurencji i kooperacji na poziomie zachowań poszczególnych uczestników, stanowiące same w sobie podstawę do analizy kosztów transakcyjnych. Wydaje się jednak, że rynek finansowy, pomimo jego specyfiki, można analizować biorąc pod uwagę zarówno model O.E. Williamsona, jak i podejścia marginalne czy procesowe.

#### 4. Pomiar zmiennych jakościowych

Największe zastosowanie w pomiarze kosztów transakcyjnych na rynkach B2B i B2C ma *pomiar pośredni*, który łączy czynniki je powodujące z właściwościami podmiotów i przedmiotów transakcji. Pośredni sposób pomiaru kosztów transakcyjnych opiera się na istocie kosztów transakcyjnych, a mianowicie na kosztach wynikających z procesów transakcyjnych i na podstawowej jednostce analizy, czyli transakcji. Ten nurt badawczy, oparty o cechy, wymiary i czynniki otoczenia transakcji, dotyczy w dużej części identyfikacji i analizy kosztów w procesach podejmowania decyzji przez uczestników wymiany. Według O.E. Williamsona porównawcza analiza instytucji powinna polegać nie tyle na określeniu bezwzględnych kosztów transakcyjnych związanych z każdą z nich, ile na ustaleniu względnej relacji tych kosztów odzwierciedlającej odmienność wybranych struktur (Simon 1978).

Na podstawie przeglądu bogatej literatury od lat 1980. można wskazać na kilka najczęściej stosowanych metod pomiaru, gromadzenia i przetwarzania danych w badaniach kosztów transakcyjnych. Ze względu na ograniczenia związane z ewidencją kosztów transakcyjnych w istniejących systemach rachunkowości najczęściej dokonywano pomiaru na podstawie osobowych źródeł pierwotnych, badając pośredni związek pomiędzy wymiarami i cechami transakcji a założeniami o ich wpływie na wysokość kosztów transakcyjnych (np. wpływie specyficzności aktywów na wysokość kosztów transakcyjnych). Badania ilościowe oparte na źródłach pierwotnych były prowadzone najczęściej w formie ankiet kierowanych listownie do menedżerów i specjalistów średniego szczebla przedsiębiorstw odpowiedzialnych za zarządzanie i realizację transakcji z dostawcami i odbiorcami (Rindfleisch i Heide 1997, s. 40). Źródłem informacji jest zazwyczaj kadra kierownicza/menedżerska średniego szczebla, reprezentująca w badaniach porównawczych różnych podmiotów podobne szczeble w strukturze organizacyjnej, np. menedżerów ds. sprzedaży czy zakupów (Anderson 1985, Heide i John 1990). Realizowane dzia-

**Tabela 3**  
**Przykłady badań dotyczących relacji pomiędzy zmiennymi zależnymi i niezależnymi opartych na koncepcji O.E. Williamsona**

Autor	Próba badawcza	Zmienne niezależne	Zmienne zależne	Weryfikacja hipotezy głównej
Anderson (1985)	159 managerów sprzedający części elektrycznych	Specyficzne aktywa, niepewność behawioralna, niepewność strategiczna, częstotliwość transakcji	Decyzja <i>make or buy</i> dotycząca wyboru własnego zespołu sprzedawców lub outsourcingu	Niepewność behawioralna w interakcji ze specyficznymi aktywami i niepewnością strategiczną ma pozytywny wpływ na wybór własnego zespołu sprzedawców.
Balakrishnan i Wernerfelt (1986)	93 firm produkcyjnych	Niepewność technologiczna (starzenie się technologii)	Stopień integracji pionowej	Starzenie technologii ma negatywny wpływ na stopień integracji pionowej.
Erramilli i Rao (1993)	381 decyzji wejścia na rynki zagraniczne 175 firm usługowych z USA	Specyficzne aktywa (unikalne usługi)	Częściowa lub pełna kontrola procesu wejścia na rynki zagraniczne	Firmy usługowe preferują częściową kontrolę wejścia, jeżeli specyficzność aktywów jest niska i zależy od wielkości firmy i ryzyka działalności w danym kraju.
Hu i Chen (1993)	1456 <i>joint venture</i> w Chinach	Niepewność strategiczna (dystans kulturowy)	Udział zagranicznych właścicieli w firmach <i>joint venture</i>	Im większy dystans międzykulturowy, tym mniejszy udział zagranicznych właścicieli w firmach <i>joint venture</i> .
Leffler i Rucker (1991)	153 kontraktów pozyskiwania drewna	Mierzenie zachowań zakupowych przedsiębiorcy i monitorowanie zachowań posprzedażowych	Opłaty ryczałtowe vs. ceny jednostkowe	Jeżeli koszty pomiaru zachowań przedsprzedażowych są niskie, to stosuje się opłaty ryczałtowe. Jeżeli koszty monitoringu zachowań posprzedażowych są niskie, stosowane są ceny jednostkowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rindfleisch i Heide (1997, s. 33–39).

łania mają zazwyczaj charakter operacyjny i związane są z procesami wymiany międzyorganizacyjnej. Niejednokrotnie badania dotyczą różnych relacji agencyjnych (Heide i John 1988).

Coraz częściej w badaniach kosztów transakcyjnych wykorzystuje się również inne metody, jak eksperymenty polegające na manipulowaniu wymiarami transakcji w obrębie tych samych grup badawczych odgrywających różne role w transakcjach (Pilling i in. 1994, Cipriani i Guarino 2007). Metody badawcze oparte na zmiennych jakościowych pozwalają na oszacowanie kosztów transakcyjnych na podstawie subiektywnych wypowiedzi oraz ich obiektywizację za pomocą metod ilościowych. Stanowią one istotny nurt badawczy w zakresie kosztów transakcyjnych. Ich wyniki wymagają jednak uzupełnienia i weryfikacji o badania jakościowe (np. wywiady pogłębione, grupy fokusowe) oraz przez dane ilościowe oparte na systemach ewidencji kosztów w przedsiębiorstwach. Należy podkreślić, że metody te reprezentują często odmienne sposoby operacjonalizacji i pomiaru kosztów transakcyjnych oraz zróżnicowany stopień agregacji danych, co uniemożliwia ich porównanie.

## **5. Propozycja programu badawczego i wnioski końcowe**

Z omówionych w artykule głównych podejść do pomiaru kosztów transakcyjnych wyłania się szereg wniosków. Rozwiązania kwestii pomiaru kosztów transakcyjnych należy szukać z pewnością w identyfikacji i analizie procesów na poziomie mikroekonomicznym przyjmując, że wszelkie działania podmiotów cechują się różnym stopniem frykcyjności. Zgodnie z poglądem R. Coase'a działania, procesy i w konsekwencji różne struktury koordynacji stanowią kontinuum badawcze o różnym stopniu niedoskonałości, które cechuje koszty transakcyjne. Poszerzenia wymaga definicja i zakres rozumienia kosztów transakcyjnych, które nie odnosiłyby się do wąsko pojmowanej transakcji, ale dotyczyłyby wszelkich relacji wymiany różnego rodzaju wartości cechujących się frykcyjnością.

Przyjęcie spójnego programu badawczego na poziomie analizy transakcji pomiędzy równymi podmiotami oraz agregacja wyników dawałaby szansę na szeroką identyfikację i operacjonalizację czynników kształtujących nie tylko koszty transakcyjne, ale również wartość uwzględniającą procesy fizyczne i transakcyjne. Wydaje się, że rosnąca rola usług w gospodarce i procesów wymiany oraz integracja dyscyplin naukowych wymaga bardziej kompleksowego podejścia do tego zagadnienia. W tym celu proponuje się przyjąć pewne założenia będące podstawą takiego programu badawczego:

- przyjęcie działań jednostek i zorganizowanych przez nie podmiotów jako podstawy analizy,
- przyjęcie założenia wyjściowego o bezfrykcyjności czynności, działań i procesów jako podstawy do identyfikacji kosztów transakcyjnych,
- stopień frykcyjności określałby wysokość kosztów transakcyjnych,
- analiza transakcji powinna obejmować zarówno koszty, jak i korzyści działań,

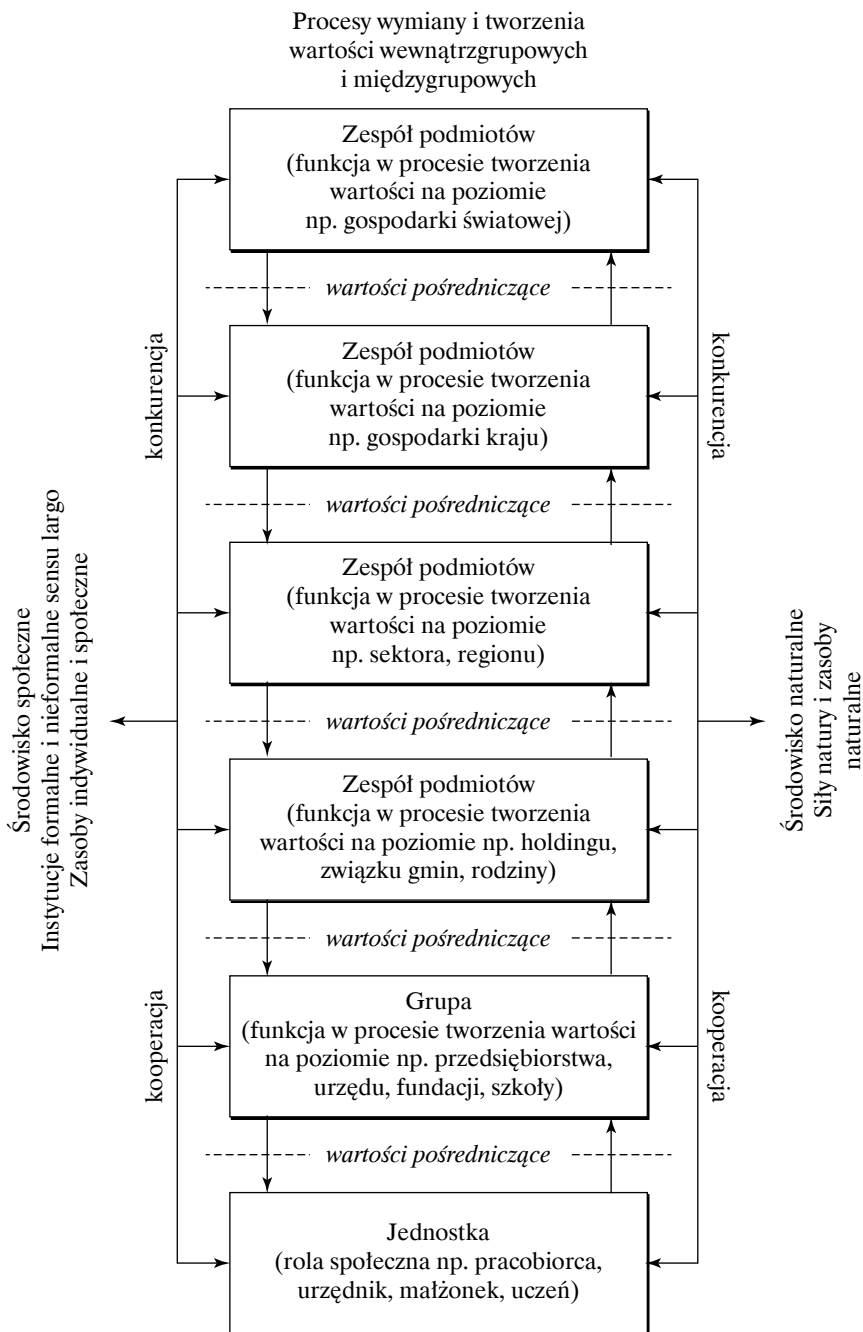
- kluczowy z punktu widzenia kosztów transakcyjnych jest problem podejmowania decyzji oraz czynniki go determinujące,
- działania i procesy transakcyjne dotyczą również kształtowania środowiska transakcyjnego i instytucjonalnego,
- transakcje pomiędzy podmiotami odbywają się z uwzględnieniem zewnętrznych norm i wewnętrznych struktur wartości określających zachowania, preferencje, postawy i motywacje zachowań,
- w badaniach powinno się stosować zarówno metody jakościowe, jak i ilościowe,
- koszty transakcyjne dotyczą procesów współtworzenia wartości zakładających zaangażowanie zasobów różnych podmiotów biorących w nim udział w tym konsumentów.

Rozwiązanie problemu pomiaru kosztów działań wymaga połączenia metod ilościowych i jakościowych na poziomie analizy podstawowych procesów współtworzenia wartości. Badania jakościowe pozwoliłyby na identyfikację czynników wpływających na wysokość kosztów transakcyjnych, co dałoby możliwość określenia stopnia frykcyjności działań. Chodzi tutaj przede wszystkim o metodę wywiadów pogłębionych, grup fokusowych, obserwacji czy *case study*. Ich celem byłaby zarówno identyfikacja procesów transakcyjnych „wewnątrz” i na „zewnątrz” organizacji (*stakeholders*) oraz środowiska instytucjonalnego, np. *governance structure*, elementów kultury organizacyjnej czy struktur nieformalnych. Badania te powinny być uzupełnione o analizę dokumentacji organizacyjnej i formalnych ram działania podmiotów uczestniczących w procesie tworzenia wartości (np. umów, procedur, regulaminów itp.). Efektem tego byłaby klasyfikacja transakcji i ich selekcja z punktu widzenia ich podobieństwa, jako transakcji typowych z punktu widzenia np. rodzaju transferowanych zasobów, częstotliwości transakcji czy miejsca podmiotów struktury organizacyjnej i procesie tworzenia wartości. Ważną rolę na tym etapie odgrywa identyfikacja zasobów będąca podstawą oceny ich specyficzności. Etap badań jakościowych pozwoliłby na zbudowanie modelu pomiarowego i przeprowadzenie właściwych badań ilościowych, np. wywiadów ankietowych wśród celowo dobranych podmiotów reprezentujących różne typy transakcji. Wyniki badań mogłyby wskazać na stopień frykcyjności (udział kosztów transakcyjnych) różnych transakcji oraz pozwoliłyby przeprowadzić analizę komparatywną. Przyjęcie określonego modelu zmiennych zależnych i niezależnych daje szansę na porównanie różnych transakcji, zarówno w ramach jednego przedsiębiorstwa, jak i między różnymi przedsiębiorstwami oraz powiązanie ich np. z analizą ABC (*Activity Based Cost*). Stanowiłoby to podstawę do zarządzania kosztami transakcyjnymi i ich redukcji pod warunkiem obniżenia ogólnego poziomu kosztów oraz braku strat na efektywności. Mechanizm tworzenia bardziej trwałych struktur wytwarzania i wymiany (np. partnerstwa strategicznego czy sieci franczyzowych) powinien uwzględniać jeszcze analizę systemów wartości oraz nastawienia i radzenia sobie z ryzykiem. Tak skonstruowany ogólnie model badawczy umożliwiłby agregację wyników uzyskiwanych na poziomie podmiotów rynkowych, które realizują ze sobą transakcje.

Istotną rolę w tworzeniu struktur zarządzania i koordynacji oraz struktur konkurencji mają nie tylko właściwości zasobów (komplementarność, substytucyjność,

Rysunek 4

**Zintegrowany schemat powiązań strukturalnych i funkcjonalnych warunkujących powstawanie kosztów transakcyjnych**



Źródło: opracowanie własne.

specyficzność), ale również systemy wartości, jakimi kierują się w postępowaniu podmioty wymiany. Oprócz kompatybilności zasobów, kosztów ustanowienia i transferu praw własności do nich, warunkiem realizacji procesów wymiany jest względna kompatybilność systemów wartości na poziomie jednostki oraz na poziomie struktur wymiany (kultura organizacyjna). Opiera się ona na socjologicznej koncepcji wartości pośredniczących Blaua. Koncepcja ta pozwala na powiązanie motywów działań jednostek z motywami działań grup społecznych na każdym poziomie integracji (przedsiębiorstwo, gospodarka kraju, gospodarka światowa).

Struktura procesów decyzyjnych opiera się na kombinacji działań jednostek, form organizacji działań grupowych oraz instytucji tworzących ramy ich funkcjonowania. Interakcje występujące pomiędzy podmiotami oraz środowiskiem społecznym i naturalnym odbywają się poprzez struktury pośredniczące (tzw. środowisko transakcji). Uruchamiają one procesy tworzenia wartości oparte na kooperacji i konkurencji, które zmierzają do uzyskiwania różnego rodzaju rent (zysków) wynikających z zaangażowania zasobów będących własnością podmiotów wymiany.

Agregacja wyników badań na poziomie makroekonomicznym byłaby możliwa po spełnieniu postulatu względnej spójności metodycznej oraz określenia zależności pomiędzy kosztami transakcyjnymi a kosztami produkcji i szeroko pojętymi korzyściami. Efektem mogłaby być weryfikacja i zmiana w istniejącym systemie ewidencji księgowej źródeł kosztów i przychodów oraz wzbogacenie ich o informację dodatkową związaną ze źródłami kosztów transakcyjnych według zaproponowanej w artykule ogólnej koncepcji badań.

Tekst wpłynął: 10 września 2018 r.  
(wersja poprawiona: 26 listopada 2018 r.)

## Bibliografia

- Albach H., *Kosten, Transaktionen und externe Effekte im betrieblichen Rechnungswesen*, „Organisation” 1989, s. 27–42.
- Allen D., Lueck D., *Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Cropshare*, „Journal of Law & Economics” 1992, nr 35(2).
- Alston L.J., Higgs R., *Contractual Mix in Southern Agriculture since the Civil War: Facts, Hypotheses, and Tests*, „Journal of Economic History” 1982, nr 42(2).
- Anderson E., Schmittlein D.C., *Integration of the Sales Force: An Empirical Examination*, „The Rand Journal of Economics” 1984, nr 3(15).
- Anderson J.C., *A Measurement Model to Assess Measure-specific Factors in Multiple-informant Research*, „Journal of Marketing Research” 1985, nr 22(1).
- Argyres N., *Evidence on the Role of Firm Capabilities in Vertical Integration Decisions*, „Strategic Management Journal” 1996, nr 17(2).
- Balakrishnan S., Fox I., *Asset Specificity, Firm Heterogeneity and Capital Structure*, „Strategic Management Journal” 1993, nr 14(1).



- Balakrishnan S., Wernerfelt B., *Technical Change, Competition and Vertical Integration*, „Strategic Management Journal” 1986, nr 7(4).
- Banaszczak-Soroka U., *Rynki finansowe. Organizacja, instytucje, uczestnicy*, C.H. Beck, Warszawa 2014.
- Bandi, F.M., Russell J.R., *Full-information Transaction Costs*, Working Paper, University of Chicago, Booth School of Business, 2006.
- Barclay M.J., Kandel E., Marx L.M., *The Effects of Transaction Costs on Stock Prices and Trading Volume*, „Journal of Financial Intermediation” 1998, nr 7(2).
- Bariletti A., France G., *Transaction Cost Economics and Efficiency in Health Reform: The Case of Italy*, „Università degli studi” 1996, nr 103.
- Bensaou M., Anderson E., *Buyer-Supplier Relations in Industrial Markets: When Do Buyers Risk Making Idiosyncratic Investments?*, „Organization Science” 1999, nr 10(4).
- Bergara M.E., Henisz W.J., Spiller P.T., *Political Institutions and Electric Utility Investment: A Cross-Nation Analysis*, „California Management Review” 1998, nr 40(2).
- Bergh D.D., Lawless M.W., *Portfolio Restructuring and Limits to Hierarchical Governance: The Effects of Environmental Uncertainty and Diversification Strategy*, „Organization Science” 1998, nr 9(1).
- Bethel J.E., Liebeskind J.P., *Diversification and the Legal Organization of the Firm*, „Organization Science” 1998, nr 9(1).
- Bjuggren P., *A Transaction Cost Perspective on Financial Distress and Capital Structure*, „International Review of Law and Economics” 1995, nr 15(4).
- Boerner C.S., Macher J.T., *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences*, Working Paper, Georgetown University, 2002.
- Bruin A.D., Dupuis A., *Towards a Synthesis of Transaction Cost Economics and a Feminist Oriented Network Analysis: An Application to Women’s Street Commerce*, „American Journal of Economics and Sociology” 1999, nr 58(4).
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 2.
- Buvik A., John G., *When Does Vertical Coordination Improve Industrial Purchasing Relationships?*, „Journal of Marketing” 2000, nr 64(4).
- Carroll G.R., Teece D.J., *Firms, Markets and Hierarchies: The Transaction Cost Economics Perspective*, Oxford University Press, 1999.
- Carter R., Hodgson G.M., *The Impact of Empirical Tests of Transaction Cost Economics on the Debate on the Nature of the Firm*, „Strategic Management Journal” 2006, nr 27(5).
- Cipriani M., Guarino A., *Transaction Costs and Informational Cascades in Financial Markets: Theory and Experimental Evidence*, ECB Working Paper, nr 736, European Central Bank, Frankfurt a. M. 2007.
- Coles J.W., Hesterly W.S., *The Impact of Firm-specific Assets and the Interaction of Uncertainty: An Examination of Make or Buy Decisions in Public and Private Hospitals*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1998, nr 36(3).
- Commons J.R., *Labor, Management, and Social Policy: Essays in the John R. Commons Tradition*, University of Wisconsin Press, 1963.
- Cooke W.N., *The Influence of Industrial Relations Factors on U.S. Foreign Direct Investment Abroad*, „Industrial and Labor Relations Review” 1997, nr 51(1).
- Crocker K.J., Masten S.E., *Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation*, „Journal of Regulatory Economics” 1996, nr 9(1).



- Czyżewski B., Grzelak A., *Uwarunkowania kosztów transakcyjnych na przykładzie przemysłu spożywczego w Polsce*, w: R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz (red.), *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- DeGennaro R.P., Robotti C., *Financial Market Frictions*, „Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta” 2007, nr 92(3).
- D’Hondt C., Giraud J.R., *Transaction Cost Analysis A–Z. A Step towards Best Execution in the Post-MiFID Landscape*, EDHEC Risk and Asset Management Research Centre, 2008.
- Eccles RG, White HC., *Price and Authority in Inter-profit Center Transactions*, „American Journal of Sociology” 1988, nr 94.
- Engerman S.L., Gallman R.E., *Long-term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago 1986.
- Erramilli M.K., Rao C.P., *Service Firms’ International Entry-mode Choice: A Modified Transaction-cost Analysis Approach*, „Journal of Marketing” 1993, nr 57(3).
- Frank S.D., Henderson D.R., *Transaction Costs as Determinants of Vertical Coordination in the US Food Industries*, „American Journal of Agricultural Economics” 1992, nr 74(4).
- Gancarczyk M., *The Integrated Resource-based and Transaction Cost Approach to the Growth Process of Firms*, „Journal of Organizational Change Management” 2016, nr 7.
- Gatignon H., Anderson E., *The Multinational Corporation’s Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation*, „Journal of Law, Economics, and Organization” 1988, nr 4.
- Globerman S., Schwindt R., *The Organization of Vertically Related Transactions in the Canadian Forest Products Industries*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1986, nr 7(2).
- Glosten L.R., Milgrom P.R., *Bid, Ask and Transaction Prices in a Specialist Market with Heterogeneously Informed Traders*, „Journal of Financial Economics” 1985, nr 14(1).
- Gulati R., Singh H., *The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances*, „Administrative Science Quarterly” 1998, nr 43(4).
- Gümbel R., *Handel, Markt und Ökonomik*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1985.
- Hardt Ł., *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Hau H., *The Role of Transaction Costs for Financial Volatility: Evidence from the Paris Bourse*, „Journal of the European Economic Association” 2006, nr 4(4).
- Heide J.B., John G., *The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction-specific Assets in Conventional Channels*, „Journal of Marketing” 1988, nr 52(1).
- Heide J.B., John G., *Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationships*, „Journal of Marketing Research” 1990, nr 27(1).
- Heide J.B., John G., *Do Norms Matter in Marketing Relationship?*, „Journal of Marketing” 1992, nr (56).
- Helfat C.E., Teece D.J., *Vertical Integration and Risk Reduction*, „Journal of Law, Economics and Organization” 1987, nr 3.
- Henisz W.J., Zelner B.A., *The Institutional Environment for Telecommunications Investment*, „Journal of Economic and Management Strategy” 2001, nr 10(1).
- Hill C.W.L., *Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory*, „The Academy of Management Review” 1990, nr 15(3).
- Hodgson G.M., *Limits of Transaction Cost Analysis*, The Elgar Companion to Transaction Cost Economics, Cheltenham, Northampton 2010.

- Hu M.Y., Chen H., *Foreign Ownership in Chinese Joint Ventures: A Transaction Cost Analysis*, „Journal of Business Research” 1993, nr 26(2).
- Jenkins G., Kuo C.Y., Harberger A.C., *Cost-Benefit Analysis for Investment Decisions*, Queen’s University Kingston, 2011.
- Jensen J.B., Rothwell G.S., *Transaction Costs, Regulation, and Subcontracting at Nuclear Power Plants*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1998, nr 36(3).
- Jensen M.C., Meckling W.H., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, nr 3(4).
- John G., Weitz B.A., *Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis*, „Journal of Law, Economic and Organisation” 1988, nr 4(2).
- Jones P., Hudson J., *The Role of Political Parties: An Analysis Based on Transaction Costs*, „Public Choice” 1998, nr 94(1–2).
- Joskow P.L., *Vertical Integration and Long-term Contracts: The Case of Coal-burning Electric Generating Plants*, „Journal of Law, Economic and Organisation” 1985, nr 1.
- Joskow P.L., *Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence*, „Journal of Law, Economic and Organisation” 1988, nr 4(1).
- Jost P.J., *Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre*, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2001.
- Kaczmarek T.T., *Globalna gospodarka i globalny kryzys*, Difin, Warszawa 2009.
- Kim J., Mahoney J.T., *Property Rights Theory, Transaction Costs Theory, and Agency Theory: An Organizational Economics Approach to Strategic Management*, „Managerial and Decision Economics” 2005, nr 26(4).
- Klein P., Shelanski H., *Transaction Cost Economics in Practice: Applications and Evidence*, „Journal of Market-Focused Management” 1996, nr 1(4).
- Knoeber C.R., *An Alternative Mechanism to Assure Contractual Reliability*, „The Journal of Legal Studies” 1983, nr 12(2).
- Lanzona L., Evenson R.E., *The Effects of Transaction Costs on Labor Market Participation and Earnings: Evidence from Rural Philippine Markets*, „Discussion Paper”, Yale Economic Growth Center, Yale 1997.
- Leffler K.B., Rucker R.R., *Transactions Costs and the Efficient Organization of Production: A Study of Timber-harvesting Contracts*, „Journal of Political Economy” 1991, nr 99(5).
- Lehrman S., Shore K.K., *Hospitals’ Vertical Integration into Skilled Nursing: A Rational Approach to Controlling Transaction Costs*, „Inquiry” 1998, nr 35(3).
- Levy B., Spiller P.T., *The Institutional Foundations of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation*, „Journal of Law, Economic and Organisation” 1994, nr 10(2).
- Lissowska M., *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.
- Lv Z., Liu Q., Wang P., *Literatures Review on Transaction Costs Measurement Advances*, „Asian Social Science” 2012, nr 8(12).
- Macher J.T., Richman B.D., *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences*, „Business and Politics” 2008, nr 10(1).
- Malik G., *Identyfikacja spekulacji na rynkach terminowych towarów rolnych*, „Ekonometria” 2013, nr 4(42).
- Mandewirth S.O., *Transaktionskosten von Handelskooperationen. Ein Effizienz Kriterium für Verbundgruppen und Franchise-Systeme*, Physica Verlag, Heidelberg 1997.
- Martins R. et al., *Transactions Cost Theory Influence in Strategy Research: A Review through a Bibliometric Study in Leading Journals*, „Journal of Strategic Management Education” 2010, nr 6(32).

- Masten S.E., *The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry*, „Journal of Law and Economics” 1984, nr 27(2).
- Miziołek T., *Uczestnicy międzynarodowego rynku finansowego*, w: *Międzynarodowy system finansowy*, red.: J. Bilski, M. Janicka, T. Miziołek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
- Mohrman M.B., *The Use of Fixed GAAP Provisions in Debt Contracts*, „Accounting Horizons” 1996, nr 10(3).
- Monteverde K., Teece D.J., *Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry*, „The Bell Journal of Economics” 1982, nr 1(13).
- Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D., *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa 2010.
- Osborn R.N., Baughn C.C., *Forms of Interorganizational Governance for Multinational Alliances*, „Academy of Management Journal” 1990, nr 33(3).
- Palay T.M., *Avoiding Regulatory Constraints: Contracting Safeguards and the Role of Informal Agreements*, „Journal of Law, Economics and Organisation” 1985, nr 1(1).
- Park S.H., Russo M.V., *When Competition Eclipses Cooperation: An Event History Analysis of Joint Venture Failure*, „Management Science” 1996, nr 42(6).
- Perry R.L., Robertson J.D., *Political Markets, Bond Markets, and the Effects of Uncertainty: A Cross-National Analysis*, „International Studies Quarterly” 1998, nr 131.
- Pilling B.K., Crosby L.A., Jackson D.W., *Relational Bonds in Industrial Exchange: An Experimental Test of the Transaction Cost Economic Framework*, „Journal of Business Research” 1994, nr 30(3).
- Platje J., *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970–2000*, „Studia i Monografie”, Uniwersytet Opolski, Opole 2007.
- Pollak R.A., *A Transaction Cost Approach to Families and Households*, „Journal of Economic Literature” 1985, nr 23(2).
- Polski M.M., *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the US Commercial Banking Industry*, Discussion Paper, Institute for Development Strategies, Indiana 2001.
- Richter R., Furubotn E.G., *Neue Institutionenökonomik: eine Einführung und kritische Würdigung*, wyd. 3, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen 2003.
- Rindfleisch A., Heide J.B., *Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications*, „Journal of Marketing” 1997, nr 61(4).
- Robinson J.C., Casalino L.P., *Vertical Integration and Organizational Networks in Health Care*, „Health Affairs” 1996, nr 15(1).
- Shah S.N., *The Principal-Agent Problem in Finance*, CFA Institute, Charlottenville 2014.
- Silverman B.S., *Technological Resources and the Direction of Corporate Diversification: Toward an Integration of the Resource-based View and Transaction Cost Economics*, „Management Science” 1999, nr 45(8).
- Simon H.A., *Rationality as a Process and as a Product of Thought*, „American Economic Review” 1978, nr 68.
- Sobańska I., *Aspekty rozwoju rachunku kosztów w praktyce*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56(112).
- Spiller P.T., Vogelsang I., *Regulation, Institutions, and Commitment*, World Bank Publications 1994, nr 1241.
- Spree R., *Geschichte der deutschen Wirtschaft im 20. Jahrhundert*. C.H. Beck, München 2001.
- Stump R.L., Heide J.B., *Controlling Supplier Opportunism in Industrial Relationships*, „Journal of Marketing Research” 1996, nr 4.

- Sulejewicz A., Graca P., *Measuring the Transaction Sector in the Polish Economy, 1996–2002*, w: 9th Annual Conference of International Society for New Institutional Economics, Barcelona 2005.
- Teece D.J., *Economics of Scope and the Scope of the Enterprise*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 1980, nr 1(3).
- Tomassen S., *The Effects of Transaction Costs on the Performance of Foreign Direct Investments*, Norwegian School of Management, Sandvika 2004.
- Troesken W., *The Sources of Public Ownership: Historical Evidence from the Gas Industry*, „Journal of Law, Economics and Organisation” 1997, nr 13(1).
- Underhill G.R., *Theory and the Market after the Crisis: The Endogeneity of Financial Governance*, Discussion Paper no. 8164, Centre of Economic Policy Research, London 2010.
- Vakis R., Sadoulet E., De Janvry A., *Measuring Transactions Costs from Observed Behavior: Market Choices in Peru*, Department of Agricultural & Resource Economics, UCB, 2003.
- Wallis J.J., North D.C., *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970*, w: *Long-term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago 1986.
- Wang N., *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, Working Paper, Ronald Coase Institute, St. Louis 2003.
- Weingast B.R., *The Economic Role of Political Institutions: Market-preserving Federalism and Economic Development*, „Journal of Law, Economics and Organisation” 1995, nr 11(1).
- Williamson O.E., *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*, „Administrative Science Quarterly” 1991, nr 2(36).
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
- Wojtyna A., *Instytucjonalne problemy transformacji gospodarki w świetle teorii agencji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2005.
- Zaheer A., Venkatraman N., *Relational Governance as an Interorganizational Strategy: An Empirical Test of the Role of Trust in Economic Exchange*, „Strategic Management Journal” 1995, nr 16(5).
- Ziarko-Siwiek U., *Giędy kapitałowe w Europie*, CeDeWu, Polskie Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008.

## **POMIAR KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH – RÓŻNE PODEJŚCIA I PERSPEKTYWA BADAWCZA**

### **Streszczenie**

Celem artykułu jest prezentacja różnych podejść do pomiaru kosztów transakcyjnych na poziomie mikro- i makroekonomicznym oraz propozycja kierunku badań integrujących w tym zakresie. Prowadzone od lat 1970. badania kosztów transakcyjnych przyniosły szereg inspirujących wniosków dotyczących roli tego typu kosztów w gospodarce, wskazując na ich kluczowe znaczenie w efektywności działania podmiotów. Duże zróżnicowanie podejść badawczych oraz stosowanych metod jest przyczyną zarówno krytyki, jak i ograniczeniem w upowszechnieniu i aplikacji koncepcji kosztów transakcyjnych i powiązanych z nimi kosztów agencji czy transferu praw własności. Analiza przedstawionych podejść wskazuje na różne definiowanie kosztów transakcyjnych, stosowanie różnych metod, zmiennych jakościowych i ilościowych oraz bazowanie w większości przypadków na istniejącym systemie ewidencji kosztów w przedsiębiorstwach, który nie uwzględnia *explicite* kosztów transakcyjnych. Skutkiem tego jest to, że agregacja kosztów transakcyjnych na poziomie mezo- i makroekonomicznym bu-

dzi dużo wątpliwości co do wiarygodności szacunków. Podkreślał to również D.C. North w swoich badaniach opartych na danych historycznych. Wnioski z prowadzonych od wielu lat badań kosztów transakcyjnych skłoniły autora artykułu do zaproponowania podejścia integracyjnego, zakładającego identyfikację kosztów transakcyjnych na poziomie mikro z wykorzystaniem metod jakościowych i ilościowych, przyjmując jako przedmiot badań relacje pomiędzy podmiotami w określonym środowisku transakcyjnym i instytucjonalnym.

**Słowa kluczowe:** koszty transakcyjne, nowa ekonomia Instytucjonalna, podejście relacyjne i integracyjne

**JEL:** D02, D23, L14

## MEASUREMENT OF TRANSACTION COSTS – DIFFERENT APPROACHES AND RESEARCH PERSPECTIVE

### Abstract

The aim of the article is to present various approaches to measuring transaction costs at both micro- and macroeconomic levels, and a proposal for the direction of integrating research in this field. The study of transaction costs conducted since the 1970s brought a number of inspiring conclusions regarding the role of such costs in the economy, indicating their key importance in the efficiency of operations of economic agents. The wide variety of research approaches and methods used is the reason for both criticism and a limited dissemination and application of the concept of transaction costs and related agency costs or transfer of property rights. The analysis of the presented approaches indicates various definitions of transaction costs, various research methods using qualitative and quantitative variables, and relying in most cases on the existing system of cost accounting in enterprises that does not explicitly take into account transaction costs. The result is that the aggregation of transaction costs at the mezzo- and macroeconomic levels raises many doubts about the credibility of their estimates. This was also emphasized by D.C. North in his research based on historical data. The conclusions from his research on transaction costs conducted for many years prompted the author to propose an integration approach that identifies transaction costs at the micro level using qualitative and quantitative methods, accepting as a subject of research relationships between economic agents acting in a specific transaction and institutional environment.

**Keywords:** transaction costs, New Institutional Economy, relational and integration approach

**JEL:** D02, D23, L14

## ИЗМЕРЕНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК – РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

### Резюме

В статье представлены разные подходы к измерению транзакционных издержек на микро- и макроэкономическом уровне, а также предложение касательно направления интегрирующих исследований в этой области. Проводимые с 1970-тых годов исследования

транзакционных издержек привели к формулировке ряда интереснейших выводов, касающихся роли этого типа издержек в экономике, указывая на их ключевое значение для эффективности деятельности субъектов. Большая дифференциация исследовательских подходов и применяемых методов является причиной критики концепции транзакционных издержек и связанных с ними издержек агентств или трансферта права собственности и ведет к ограничению поля ее распространения и аппликации. В разных подходах даются разные дефиниции транзакционных издержек, применяются разные методы, качественные и количественные переменные. В большинстве случаев они базируются на существующей системе учета издержек на предприятиях, в которой не учитываются транзакционные издержки *explicite*. Вследствие этого агрегация транзакционных издержек на мезо- и макроэкономическом уровне вызывает много сомнений относительно достоверности оценок. Об этом говорил также Д.С. Норт в своих исследованиях, опирающихся на исторические данные. Выводы из проводимых уже многие годы исследований транзакционных издержек заставили автора статьи предложить интеграционный подход, предполагающий идентификацию транзакционных издержек на уровне микро с использованием качественных и количественных методов, принимая в качестве предмета исследований соотношение между субъектами в определенной транзакционной и институциональной среде.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, новая институциональная экономия, реляционный и интеграционный подход

**JEL:** D02, D23, L14